



## TUGSELL FORMATION

### Prospecter grâce au digital

#### **PUBLIC VISE**

---

Population en activité dans les secteurs : commercial – Marketing – Communication.

Commerciaux, Directeur commercial, Chef des ventes, Responsable Marketing, Responsable communication.

#### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

---

Connaître les **méthodes et les outils** pour mettre en place rapidement, une campagne de prospection digitale automatisée.

A l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure :

- Trouver des nouveaux prospects avec Kaspr, Hunter, Apollo.
- D'utiliser les différents logiciels de prospection avec Magileads, Walaxy, ProspectLn
- D'enrichir des bases de contacts avec Klemail et Dropcontact
- De créer des séquences d'emails
- Respecter et d'être en conformité avec la réglementation RGPD

#### **PREREQUIS**

---

Aucun

#### **DUREE**

---

1 JOUR

#### **PRIX**

---

990 €

#### **LIEU**

---

Rennes et sa région  
Île de France

Distanciel possible

#### **METHODES PEDAGOGIQUES**

---

Ateliers et jeux de rôles – Alternance de théorie / pratique

#### **MODALITE D'EVALUATION**

---

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur, par des mises en situations et des Quiz.

A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 45 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation professionnelle.

A l'issue de la formation une attestation de suivi de formation sera remise aux participants .

# MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Plateformes numériques
- Vidéos tutos des plateformes

## PROGRAMME

---

### 1 – Trouver les coordonnées de ses prospects BtoB

Découverte des plateformes Hunter, Apollo, Kaspr, Dropcontact  
Cibler ses prospects sur LinkedIn / LinkedIn Sales Navigator  
Créer son premier fichier

### 2 – Découvrir les logiciels de prospection digitale

Découverte de ProspectLN  
Découverte de Magileads  
Découverte de Lemlist  
Découverte de Waalaxy

### 3 – Appréhender l'univers de la prospection digitale

Appréhender les notions de paramétrage de serveur de messagerie :  
POP/IMAP  
Comprendre la notion de Nom de domaine  
Définir la notion de lead  
Définir et paramétrer le lead scoring  
Intégrer les liens « Optin »

### 4 – Créer sa première campagne

Paramétrer sa première campagne avec Magileads  
Créer sa première séquence d'emails

### 5 – Respecter la réglementation RGPD

Comprendre la réglementation  
Adopter les bonnes pratiques de la RGPD

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

---

### Les modalités de formation :

- En intra-entreprise exclusivement , c'est-à-dire en groupes de stagiaire de la même entreprise
- En individuel

### Les formations peuvent avoir lieu :

- En présentiel dans les locaux de votre entreprise
- En distanciel (Teams, Zoom, ...) pour les stagiaires « individuels »

### **Délais d'accès aux formations de Tugsell-formation**

Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 02 22 91 03 30 ou par courriel : [contact@tugsell-formation.fr](mailto:contact@tugsell-formation.fr) .

Une fois, votre demande reçue, Tugsell-Formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous vous contacterons par téléphone afin d'avoir un 1er échange sur vos besoins de formation.

Les formations étant réalisées en INTRA, nous envisagerons alors, la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

En fonction des disponibilités des stagiaires, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne) à compter de la date de signature de notre convention de formation.

## **PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

---

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec Olivier Chomat : [contact@olivier-chomat.fr](mailto:contact@olivier-chomat.fr)

Tél : 07 87 06 70 94